

<b>Título de la actividad</b>	<b>Conflicto y la mediación</b>
<b>Nivel</b>	2º CFGS ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS
<b>Módulo</b>	GESTIÓN LOGÍSTICA Y COMERCIAL
<b>UD</b>	LA GESTIÓN DE PROVEEDORES
<b>Alumno/a</b>	



<b>Título</b>	<b>7 años</b>
<b>Sinopsis</b>	Cuatro socios, fundadores de una exitosa empresa de diseño de aplicaciones tecnológicas, son pillados desviando fondos a un paraíso fiscal. Un mediador tratará de ayudarles a decidir a quién echarán la culpa del fraude: el que decidan deberá pasarse 7 años en la cárcel exculpando a los otros tres socios
<b>Reparto/Personajes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Àlex Brendemühl, Marcel (CEO de la empresa)</li> <li>✚ Juana Acosta, Vero (CFO de la empresa)</li> <li>✚ Paco León, Luis (CTO de la empresa)</li> <li>✚ Juan Pablo Raba, Carlos (jefe de Cuentas de la empresa)</li> <li>✚ Manuel Morón José Veiga (mediador)</li> <li>✚ Marta Torné - Voz de Natalia (Abogada)</li> </ul>
<b>Contextualización</b>	El dilema de encontrar quien es el cabeza de turco ante un gran fraude fiscal de una empresa formada por 5 socios

**Productora** Coproducción España-Colombia;  
**Netflix España, Cactus Flower Producciones, Metronome Música de Películas.**

<b>Director</b>	Roger Gual
<b>Fotografía</b>	Arnau Valls Colomer
<b>Música</b>	Federico Jusid
<b>Género</b>	Drama
<b>Duración</b>	80 minutos
<b>Año realización</b>	2016
<b>Disponibilidad en la plataforma</b>	Netflix
<b>Insertar enlace tráiler</b>	<a href="https://youtu.be/l88tkhzVMa0">https://youtu.be/l88tkhzVMa0</a>
<b>Edad recomendada</b>	Mayores de 7 años
<b>Objetivos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Distinguir los tipos y técnicas de negociación</li> <li>✚ Conocer el proceso de mediación de un conflicto</li> <li>✚ Conocer el proceso negociador de un conflicto</li> <li>✚ Participar en el proceso de solución de conflictos</li> <li>✚ Valorar la mediación y la negociación como medios de resolución de conflictos</li> <li>✚ Adaptar los elementos comunicativos al contexto.</li> </ul>

**RA 3 «Planifica la gestión de las relaciones con los proveedores, aplicando técnicas de negociación y comunicación»**

<b>Criterios de evaluación</b>	f) Se han explicado las diferentes etapas en un proceso de negociación de condiciones de aprovisionamiento. g) Se han descrito las técnicas de negociación más utilizadas en la compra, venta y aprovisionamiento.
<b>Competencias profesionales, personales y sociales</b>	(1) Atender a los clientes/usuarios en el ámbito administrativo y comercial asegurando los niveles de calidad establecidos y ajustándose a criterios éticos y de imagen de la empresa/institución.
<b>Efemérides</b>	21 de octubre - Día internacional de la resolución de conflictos y semana de la mediación.

---

**Actividades previsionado**

---

- ✓ **Introducción a los temas/valores a tratar (ser conscientes de las consecuencias del fraude fiscal, machismo, emociones, falta de ética, sin arrepentimiento, hipocresía, todos se llevan bien hasta que sacan sus “trapos sucios”, consumo de alcohol, ambición, confianza, posibilidad de soborno para eludir sus responsabilidades.**
- ✓ **Después de ver el tráiler, propón como piensas que será el final.**

---

**Actividades postvisionado:**

---

1. ¿Puedes relacionar algo de lo que se dice entre el minuto 18 y el 21 con alguna de los contenidos estudiados en el módulo?
2. Relaciona alguna secuencia de la película con alguna situación real vivida o que conozcas, ¿Cómo se solucionó o solucionaron los protagonistas de tu historia el conflicto?
3. ¿Piensas que este conflicto es totalmente ficticio? O ¿puede ocurrir en la vida real?
4. ¿Cuál es aquí el origen del conflicto? (Minuto 12)
5. ¿Piensas que el modo en que se resuelve esta negociación sería aplicable ante una negociación con un proveedor? Justifica tu respuesta.
6. Identifica el tipo de negociación que se está exponiendo en el minuto 18. Realiza una pequeña explicación.
7. ¿Qué papel juega el mediador? ¿Es necesario en esta negociación?

8. Siguiendo con el contexto de la película, señala los pasos que se han seguido para llegar a un acuerdo.
9. ¿Crees que el método que han utilizado para llegar a una solución es la correcta? Razona tu respuesta
10. ¿Crees que la fase de preparación de la negociación la tienen bien preparada cada uno de ellos? Justifica tu respuesta
11. Enumera las fases de la negociación y haz mención a alguna secuencia de la película en la que se refleje
12. ¿Por qué necesitan una solución rápida?
13. ¿Qué método hubieras utilizado tú para determinar quién es la persona que debería haber acabado en la cárcel? Justifica porque piensas que tu solución es mejor.
14. Piensas que esta situación ha aportado algo bueno a la empresa. Indica qué.
15. De entre todos socios para ti cual sería el líder. Justifícalo
16. Ves algo en esta película que puedas relacionar con otros módulos estudiados (comunicación, FOL...) trabajamos así la interdisciplinariedad
17. ¿Crees que es necesaria la figura de una persona externa para la solución del conflicto (mediador)?
18. Por qué en el minuto 48 el mediador tiene que reconducir el tema.
19. ¿Qué te parece la técnica que utilizan para decidir quien va a la cárcel (minuto 45 a 48)
20. Según tu ¿Quién de los cinco personajes ha salido ganando?
21. Coeducación: revisionar los minutos del 29 al 32 y del 55 al 57 y establecer debate comentando los elementos relacionados con la igualdad.
22. Indica que es lo que más te ha gustado o que te ha aportado la película y por qué.

---

**¿Qué conclusión has sacado tras realizar esta actividad?**

**¿Te gustaría saber más sobre el tema?**

**Añade cualquier propuesta de mejora, para que esta actividad te guste más**

**ACTIVIDADES DE AMPLIACIÓN**  
**Añade otra actividad diferente o reformula lo realizado**

**Busca un corto, o cualquier otro recurso, o menciona una serie o película relacionada con la temática que te gustaría compartir**

**TRAS LA REALIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD ¿SE HAN CONSEGUIDO LOS OBJETIVOS QUE SE PRETENDEN?**